

# 最新超市社会实践报告 寒假超市做促销员社会实践报告(优秀8篇)

通过撰写实践报告，我们可以更好地理解和应用所学知识，将理论与实际相结合，提高实践能力和解决问题的能力。如果你对辞职报告的写作还有一些困惑，不妨看看下面精选的范文，或许能给你提供一些启示。

## 超市社会实践报告篇一

随着期末考试的结束，期满已久的寒假终于到来了。回到了家里，是一种久违的温馨气氛，玩了几天，脑子里也出现了一些想法。思考着这个寒假干点什么，作为一名大学生，我希望大学的寒假能与以往不同，进行社会实践锻炼一下自己。

不久，我哥便在他干活的家悦超市帮我找到了一份短期促销员的工作，我促销的是红酒，上班时间分为早班和晚班，每天轮着上，名义上是促销员，其实和超市员工一样，什么都要干，搬货，卸货，还要推销自己负责的东西，确实很累，红酒由于各种原因卖出的很少，厂家推行的政策，超市的组长也不及时执行，只能我在两端受气，最后，由于家里有事，我辞职了，工资也没有及时要。

我感到赚钱真的不容易，对现在的大学生来说，毕业后能找到符合自己的工作已经是很少，能找到工作已经不容易了，尽量都是先干着，这就是所谓的积累经验，因为很多单位招聘的时候，都要求有一定的工作经验，我已经深有体会了。也正是因为社会的现实，我要从大一开始对自己以后的人生有所规划，不能再像小孩子一样等着父母帮自己做好一切，而自己只会坐享其成，这样的人生没有任何意义，自己的社会价值也得不到体现。

通过这次打工，我感受到很多。在日常的生活工作中，上级

压下级，老员工以大欺小的现象太普遍了，我们面对这些阻挠时，应化悲愤为动力，只有自己强大起来了才能保护好自己。我也学到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值，人往往是很执着的。面对朋友，切不可斤斤计较，不可强求别人付出的必须与你一样多。

打工的日子，有喜有忧，有快乐，也有苦累。也许，这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但是总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，4天的打工生活，我收获还是蛮大的。我学到的都是学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。

现在，大学生满地都是，而在每个用人单位的招聘启事中，几乎都有工作要求。所以，大学生不仅要把理论知识学好，也应该体会一下工作的辛苦来积累经验和磨练自己的意志。我相信从这次打工为起点，我一定会逐步走向社会，走向成熟。

范文2:

当促销员走进大学时，我们离走进社会也就越来越近了。就业围绕我们头绪，成了想不尽的问题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可整天呆在校园里的学子们社会经验又会拥有多少呢？于是为了提高自己的能力，增加团队工作经验，不少人竞选班委、学生会职务；在档案上留段字为日后的工作添筹码。有了这些经验就能够解决社会实际问题了吗？答案是不够的。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。这也是老师要求我们写社会实践论文的目的。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。实践也是检验真理的唯一途径。在实践中我们还可以检验自己学习的成效、

检测自己的所缺，以便我们日后学习有个侧重点。另外，校园与社会环境的不同，接触的人与事也不大相同，所以我们还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自己，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

xxxx年寒假一回到家乡我就积极在家乡的一家超市找了一份寒假临时工——做促销员。挂着实习生的牌子站在柜台旁，我一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说“天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。”

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。我们必须主动努力才可能继续干下去。在学校，每一个学生都在为取得更高

的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积月累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

## 超市社会实践报告篇二

寒假到超市进行实习，为本次寒假超市的社会实践做一个报告。本文是本站小编为大家整理的寒假超市社会实践报告范文，仅供参考。

今年寒假我没有回家，而是以一名理货员的身分在沃尔玛先锋路店做了一个月的社会实践。

沃尔玛是世界五百强的知名企业，是全球零售业排名第一的公司，是跨国公司中的巨头。因此，能有幸到这样的单位参加社会实践，我觉得很自豪。

由于经营需要，沃尔玛哈尔滨先锋路店每年春节前都回面向社会招收一批临时员工，按小时计薪。今年寒假放假较早，加上我的强烈的想了解和学习沃尔玛公司运营的愿望，使得我下定决心抓住这个机会进行社会实践。

成为沃尔玛正式员工参加社会实践的道路并不是一帆风顺的。首先要联系先锋路店人力资源部并与其进行协商，确定其招聘意向和要求工作的时间。经多次协商后确定在一月九日去参加面试。时值考试周，一方面要准备考试，一方面又要为参加社会实践而奔走，弄得我真是有些疲惫了。

一月九日上午8:30我们这批三十多人来到了沃尔玛人力资源部参加面试。这其实是一次简单的面试，但仍然令毫无经验的我十分紧张。面试过程中，考官几乎毫无表情的问一些他们认为有用的信息，而我则诚惶诚恐的尽一切可能将每个问题回答得圆满。十几分钟的面试对我来说显得十分漫长。最终我还是有惊无险的通过了。

一月十九日，也就是考完最后一科的第二天，我正式参加了入职培训。培训会实有一名来自沃尔玛中山路店的培训师marily主持的。在短短四个小时的培训中，我学习了沃尔玛公司的历史、发展、企业文化、政策制度等基本情况，对公司的运营制度有了大概的了解。剩下的具体东西就只能在具体工作中去学习和体会了。培训结束后，我正式与公司签订了劳动合同，并领取了工作服装。那是一件红色上一加一条深蓝色牛仔裤。红色的上衣代表全体员工为顾客服务的一片火热的心，牛仔裤肥大而结实，几乎适合各种工作条件，为实际的工作提供了方便。这一套工作服看似简单却别具匠心，既体现了公司形象，又简单实用，难怪几乎公司所有员工都穿这样的统一服装，连店总等领导层人物也不例外。

第二天上午我到人力资源部领取了工卡，又办了工资卡。至此我正式开始了一个月的工作生涯。

实际的工作条件比想象中更加艰难，工作内容比预想中更加艰辛复杂。所谓的理货员几乎是全店最基层的员工，且不说薪酬多少，单说工作内容几乎百分之八十以上全是体力劳动，只有不足百分之二十的脑力劳动。具体的工作内容分以下几个方面：一、面位补货；二、促销位补货；三、更换、运送堆头陈列；四、做破损；五、备大单；六、顾客服务；七、其他临时性的工作。

我所在的部门是28分区92部门。部门有主管两名，全职员工八名，临时员工两名。工作排班分早班(6:50---15:30)和晚班(13:00---21:40)。每班正常工作时间为八个小时，中

间吃饭休息40分钟。有时在特殊情况下还会安排白班和夜班，其中白班从8：30到17：10，夜班从21：40到次日7：00。

因为临近春节，店内工作十分忙碌。在开始工作的前两天，我只要是随主管和老员工们作一些打下手的工作内容。当然体力劳动的份量相当大，而且都是些最基本的工作。我总算咬紧牙关坚持了下来。两天过后，随着我对工作内容的逐渐熟悉，便开始随促销员去做一些独立性较强的工作。就这样又过去了两三天，我对工作内容很熟悉了，便真正独立开来，作为一名合格的员工进行正常的工作内容。

这四五天的转变过程看似简单却是十分艰难。第一天的工作就给了我一个下马威。虽然早知道工作内容不会轻松，但一天下来的体力劳动着实令毫无经验的我精疲力竭。而且陌生的工作环境也令我很不适应。是老员工们的悉心指导和促销员们的鼓励使我鼓足了勇气去坚持。我相信只要坚持下去就一定会适应，而且会在工作中学到很多东西。

接下来的工作中，我不断的观察、学习，并且积极向老员工们请教。对于每一细小的工作内容都努力去弄清楚其工作流程、工作标准，并抓住机会询问一些其他部门乃至其它店的运营状况，以了解更多知识。就这样，我一步步努力着，一步步进步着，向着做一名合格的乃至卓越的员工而努力。

为了庆新年，先锋路店员工于一月二十五日在火车站附近某宾馆的大礼堂里举行了名为“员工之夜”的联欢晚会。晚会的气氛非常活跃，节目也非常精彩，所有节目都有员工自编自演，引起的掌声连绵不断，体现了员工们无穷的创造力。新老员工都满脸喜悦，边玩边吃、边聊边笑，整个大厅沉浸在一片欢乐的海洋之中。通过这场晚会不仅缓解了员工疲劳，更加强了员工团结，提高了员工斗志，为马上到来的“cny”而鼓劲。（注□cny---china new year）

传说中的“cny”终于到来了。尽管之前已做了大量准备工作，

可超大的客流量和货物供配量仍然令我们感到手忙脚乱。好在这时1057#店的同事们伸出了援助之手，到这里来支援。使得工作才能有序开展。

这时的我历经十多天的工作后，对各项工作也已经了如指掌了。在我们所有员工的一致努力下，全店的销售额每天都超过了去年同期水平，也超过了今年的预计值。我也明显感觉到这几天出的大单越来越多，礼盒销售也是供不应求。同事店里还装扮了年货街，年味十足的购物环境更增加了顾客购买欲望，同时店里推出的打折、特价商品和层出不穷的买赠活动更是加大了顾客购买量。前台收银台前排起了长龙，购物车和购物篮供不应求。

我全心地投入到工作中去。随着一天天的过去，每天的我都是一样的筋疲力尽，而每天的我又可以学到不同的东西。公司的经营理念经营原则公司标准公司文化深入到了工作的每一个细节，我在每一个细微工作中尽情体验和学习沃尔玛式经营的大智慧。

积少成多是零售业的法宝。而正是利用这一法宝加上沃尔玛员工的诚实守信、追求卓越的干劲，才成就了沃尔玛今天的经济帝国大厦！

一个月的时光一晃而逝。转眼间到了离职的时候了。我真的从内心不想离开，因为我还想留在这里学习更多、体验更多；而我也急切盼望着离开，因为我急于将我的所学所得用到今后的生活学习中。

作为20xx级的大学生，我迎来了大学生涯里第一个寒假。在这个寒假里我试着去工作，带着自己的好奇心和党的影响投入短暂的工作中。

在寒假的一个月时间里，我在一家超市工作，我带着自己的美梦踏上短暂的工作岗位上。在经历一个月后，我发现我变

了，从这次工作中我学到很多，不是课堂上学到的。感受工作的辛苦，感受了挣钱的不易，更感受到时代的要求。

在上班前，我的一位长辈就对我说：上班要多做事，少说话，说对话。当时我不以为然，感觉我是大学生知道该干什么，可还是点头说好的。一件事改变了我的想法：我刚开始两天总是看自己的货架，不管其他的，直到我的货架来货了，我自己弄不完，才知道完了。[莲山课件]可是旁边的货架在大家帮忙下很快弄好了。我怯懦的说，大家好，麻烦你们帮帮我，可以不?很快大家投入了帮我的潮流中。这次经历，我深深的印在脑海里，让我一直反思。

在春节期间，超市里客流量很多，工作相对我来说异常辛苦。我慢慢的度过了这难忘而有意义的日子。当我结束工作时，回顾过往，我内心十分充实，感觉这次经历让我改变了很多，学到很多东西，而不是课堂上的理论。我深深的体会到实践是检验理论的法宝，更能让人很快提升。

在一个地方，要想做好一件事很容易，但是一直做好事难。也应了那句俗语：做坏人简单，做好人难啊!一个人的形象很快就被树立，所以我想在超市做好，就遵守超市的规定，学会如何待人，怎样处事，改善自我，让自己处于良好的状态。

在这一次工作中，我深深的体会到实践的意义，为了以后总结了以下几点：

一、遵守你所在公司或单位的规矩。俗话说：无规矩不成方圆。当你在工作岗位时，不串岗，不闲谈瞎逛，努力工作，更能面对工作中的各种问题，更能维护工作的利益。尽自己的绵薄之力为公司的业绩做贡献。

二、多做事，少闲聊。你在一个公司拿着它发给你的工资，假如你整天无所事事，谁还会用你呢。我在超市看看自己的货架，没货了就补货，台面不整洁了就用抹布擦擦。这样给

顾客带来干净整齐的形象，有利于顾客更顺利的买到自己所需的商品。

三、热情待人，微笑面对。在超市里，顾客有时候找不到自己所需要的商品，如果问我们时，我们微笑的告诉他们。他们也会很高兴，下次光临的机会更大。当在其它工作中，我们只有真心的对待别人的问题，耐心的告知，微笑的说话，给人留下很好的形象。礼貌待人更让自己接近成功，让人看到你的素养。

四、注意团队意识和团结精神。在超市里，补货和盘点是最忙的事。只有自己和大家一起干，学会如何处理，更好的完成任务。记住，一个巴掌拍不响，众人拾柴火焰高。只有拥有团队意识，不断的学习，才能更好的做好每件事。

五、不断学习，改善自我。人只有不断学习，才能更好适应社会的潮流。学习是人一生的目标，活到了，学到老，人生才美好。谦虚的学习会让你变得更加睿智，更能融入集体，让自己有所改变。

虽然我在工作过程种很累很辛苦，但是我却从中得到了很多，在遇到细小繁琐的工作时，我学会了细心；在遇到顾客刁难时；我学会了忍让；在遇到别人不停问问题时，我学会了耐心。。。。。。通过这些让我更深刻的体会到沟通的重要性，让我更好的学会了如何与不同的人进行交流。当然在学到更多的社会知识的同时我也认识到了自身存在的不足，但是我相信经过这次的实训，在我以后的真正工作中会减少很多不必要的错误，我也会更加认真真，兢兢业业的去完成我工作中每件事，改掉自身存在的不足。

通过社会实践活动有助于大学生更新观念，树立正确的世界观、人生观、价值观、就业观，更好的把学校学到的理论知识与实践相结合起来。只有把自己内外都培养好了才能更好的适应社会。外在的包括：毕业学校、专业背景、学校成绩

和外语能力。内在的包括：职业能力、沟通能力、交际能力、团队合作能力，发展潜力以及应变能力等。只有内外结合，才能更好的让自己处在良好的状态工作。顺应时代的要求，发展自我，展现新的舞台。

社会实践也是大学生的必修课，只有不断的加强自身锻炼，不断的完善自我，才能培养自我教育、自我管理和自我发展的能力，才能锻炼适应能力和社交能力；从而积累社会阅历和工作经验，不断的提高，开创属于自己的美好事业，为国家和社会作出应有的贡献。但是要从实际出发，脚踏实地的迈出每一步，让自己更好锻炼和提升。

在社会实践活动中，更多的是觉悟和体会。只有真正的做到自己所体会的，才有所意义。事无大小，恭者必细，用心为之，能善取矣。大学生是未来的标兵，要有清廉公正的思想作风和行为习惯，学会为人民服务，掌握现代化建设所需的丰富知识和扎实的本领。修身养性，增强参与意识。在实践中，大学生受到不同教育，长才干，做实事，感受实践的内涵，重在参与。

希望今后能更好的实践，积累更多自己的经验，让自己有所蜕变，展望未来，奋力博取，不留遗憾。

我在服装店的打工经历 去年我们学校寒假放假较早，回到家后觉得百无聊赖，就想着快过年了，在外打工的人都回来了，街上应该热闹了，那那些超市应该需要些人手吧。于是计划着在家附近找点事做，一来可以赚些外快；二来还可以增加一些社会经历。刚巧的是，我们村的一位婶婶就在镇上的超市上班，闲聊中我就提了一下，问她们超市要不要招些人手，她说帮我问下，结果第二天她就告诉我要去上班，做到大年三十，一天的话大概三十多块，而且可以拿提成。我当然满口答应，反正闲着也是闲着，就这样我的寒假打工就开始了。

她帮我介绍的是在超市里卖衣服，虽然说跟一些大型超市比

起来是个不大的超市，但在我们镇里是最大的一个超市了。刚刚进去的时候，平时我都不怎么讲话的，我只闷头做好我自己的份内之事，把衣服摆放整齐，把顾客试穿的衣服及时拿出来，顾客试穿衣服揽镜自照的时候，顺便听听店里其他营业员怎样溜须拍马，对其怎样大加称赞着。感觉极大部份顾客对自己的身材不太自信，每每向顾客推荐衣服时，顾客都会推说自己胖不适合穿这类衣服，在营业员的鼓励下，顾客才会半推半就的脱下厚重的大衣，试穿不同于平时风格的衣服。一旦顾客试穿了衣服，就要鼓励她多试，此时顾客也摆脱了初进店的矜持心理，变得大胆起来，身上穿着店里的衣服，眼里望着店里的其它新衣。顾客试穿的越多，我们卖出衣服的概率也就更高。我刚进去做的时候服装生意只能说一般般，老板先是要那些做的比较久的先带了我一天。带我的算是个阿姨了，不过她教了我很多东西，比如一些卖衣服的技巧啦，怎样察言观色啦，怎样说漂亮话让顾客买你的衣服啦，怎样让顾客给你带其他生意啦，等等。说真的，我蛮佩服她的，太会做生意了，感觉她一个人抵我这样的两个。那张嘴能把东施哄得以为自己是西施。她会看人推荐衣服，我推荐的衣服常会遭到顾客拒绝，她一般推荐的比较准，哪怕顾客想拒绝，她马屁拍过来，顾客也就乐滋滋的去试穿了。她常说的几句话是：这衣服给你穿真经典。这衣服是一流的好货。你穿起来真是美丽动人。这衣服给我们穿像偷来的，给你穿像量身为你订做的。我知道卖衣服嘴要甜，可是我这人不喜欢乱奉承，感觉自己在嘴甜舌滑方面实在力不从心，穿着好看我称说好，穿得一般我说还行，穿得难看的我就不发表意见了，只说您要不再试试其它。因为以前没接触过，总觉得这有什么难的，只要说漂亮话就好了，他想买就买，不买就不勉强。做了几天才知道没有想象中容易啊！因为我们那是个小镇，而我们超市的衣服卖的还算比较贵的，于是就有一些顾客不能接受，总要缠上很久，有时候你口水都磨干了，她到最后还是放弃了。所以说工作说简单也不容易。慢慢的就自己有了些经验了，自己就在心里记下。在店里买衣服，不比你去买衣服，不比在家里一样。无论客人如何的态度，你都要一如至往保持良好的状态和温和的态度对待客人。

客人就是上帝，你要熟悉衣服的各种样式大小，风格，以更好的状态来服务前来购买的人们，让他们感受到你的服务。还要让她们感受到你的真诚。快过年那两天是生意最好的，每天都会卖很多，有时忙都忙不过的，像我这种新手也卖了好些呢。一些从外面打工回来的，还是挺能接受我们店里的价位的，一般穿着好看就直接付账了。那时就会特别高兴，总算有些回报了，有些安慰了。

做这个营业员，让我最大的收获就是可以见识形形色色的顾客，有些人对数字特别敏感，一听好几百的，就马上说这么贵，怎么不打折啊，可不可以少点啊，这样子的，我也一般就说，不好意思，我们明码标价的，这个价很合理了，一分钱一分货嘛；有些顾客你怎么向她推荐，连个眼神都懒得赐于你，对于这样的，我也懒得理，随你自己挑；也有些顾客几人同时进门，你和她讲话，她理也不理你，只和同伴说话，当你是空气，我也无所谓，站在一旁，你们有需要问的我再回答就好了；还有就是两人结伴来小店，同伴无论试穿哪件衣服，陪她同来的女孩都说难看，其实我自己觉得有些衣服她穿其实也还可以，为什么同伴一直冷冷地说难看，一起做事的一个阿姨开玩笑说可能她朋友怕她打扮得比自己好看。也有那种试了很多既漂亮时尚，又比较贵的衣服的，可到最后还是只选了一件普通价位的。针对这样的顾客，我一般还是很有耐心的，陪着她试了一件又一件的，每一件也给自己的意见。就算到最后她只买了件普通的，我还是很高兴，至少我做成了生意了。带我的阿姨经常和我说对那样的根本没必要，我只是说，顾客就是上帝嘛，没办法。我特别喜欢遇到美女买衣服，因为人漂亮了，什么衣服穿着都好看，每件衣服都能穿出她的味道，看美女试衣服时我常常呆立一旁，心想着别人咋穿的这么好看呢；有些衣服就算再漂亮，没人试穿，没人买，就成了艺术品，光用来欣赏了。总之，这些就是我遇到的一些好的不好的，好应付不好应付的顾客了。我觉得这对我以后出去都是有很多好处的。

到了大年三十那天生意还是很好，本来我只做到上午，我妈

妈要我早些回去的，可是太忙了，老板一再让我忙完这一天，不然就不给我结工资。唉...没办法，人在屋檐下，不得不低头。再说，看到她们那么忙我也实在不好再说些什么，于是，我就留到了下午。下班的时候，确实好累的!不过，当老板给我结算工资的时候，我心里是喜滋滋的，一下子就把疲惫抛到脑后了。最后走的时候老板还鼓励了我一下，说我做的很好，要我以后走上社会一定好好加油!就这样，我的寒假工算是告一段落了，确确实实让我又获益匪浅。

我觉得社会实践是指引大学生走向社会的第一步，因为我们将来必然走上社会，多与社会接触，早接触社会的残酷性，为将来就业打基础，为将来适应社会做铺垫，每一段经历都是一段财富，都是成功的基石，还有一年，就要走上社会，努力吧，为自己加油，让自己在大学期间过得更充实，多学多练多记，一切为了目标前进。

这次超市打工我锻炼了许多，也学到了许多。我耕耘，我收获。

### 超市社会实践报告篇三

有人说，青春是一曲永不言败的歌，嘹亮的号角激扬了时光，

有人说，青春是一条永不止息的河，奔腾的水花惊艳了岁月，

有人说，青春是一本永读不厌的书，是一杯永品不尽的茶，悠悠书香，缓缓茶气，

而我以为，青春是永远无法譬喻，无法形容，无法言语也无法重温的美好。纵使可回忆，却是在观看别人的梦境一样临水照花，记忆得起每个细节每个清晰脉络却连缀不成一个完整的故事，无法再经历，由此看来，只可意会不可言传的神奇才是青春最大的魅力，只有亲临其境的人披荆斩棘而过，

才懂得喜怒哀乐，才晓得苦涩香甜，才领悟悲欢离合，才能明了青春真正的含义。

梦想扬帆，青春启航，二十年华，初出象牙塔的我们，踏出了进入社会的第一步，打了人生中的第一份寒假工。

我的第一份寒假工作是在步步高超市的司称员。工资不是很高，但在这一个月的时间里我看到了为柴米油盐酱醋茶操心而的妈妈们的妈妈们，每次看到她们我都会想到自己的妈妈，我在想现在这个时候她是不是也在超市中为我们的中餐挑选新鲜的食材。所以我要感谢妈妈，是她让我在日常生活中有幸福的味道。我看到了一群自己插了队还要骂别人插队的顾客，虽然你们是顾客是上帝但他们也是和你一样的身份，你并不比他们高贵到哪里去。而且你们没有资格来辱骂我们工作人员。要知道现在社会需要的有素质的人，所以我每天都在反省自己，今天我有没有对每一个顾客微笑。我还看到了对我很照顾的袁姨、胡姨...因为有你们存在所以我的寒假工作每天都很开心，谢谢你们。

实践的收获太多太多，各种考验与磨砺间杂而来，各种艰辛与彷徨交接而至，短短一段时间经历了许多，体验了许多，意识到幸福的来之不易，意识到知识付诸实践的重要，然而最大的收获，我的人生不孤单，有很多很多对我好的人。

最好的幸福，是把一个人记住，或许在多年以后，我们会看着照片里的年轻的容颜笑脸，摇响记忆最深处的回音，记起疲倦之后依旧能打点行囊上路的青春，记起笑得毫无顾忌的自己，记起多年前我们携手走过，披着阳光穿行过的岁月，去追寻青春的足迹，去点亮心头的理想之光的路程，哼起青春之歌的每一个旋律，温着往事这壶酒微笑入梦，与你们并肩一起走过一路，苦中有甜，笑中有泪，不思量，自难忘，当故事凝结成记忆的时候，封口用的是永恒的标签，不须刻意铭记却已早就难以抹去。

## 超市社会实践报告篇四

经过了一个寒假的时间，对于社会我也是有了更多地一个感触，之前也是参加过社会实践，而今再次的参加，我选择了到超市来工作，去做一些基本的工作，同时也是通过和消费者的接触，更好的了解了消费者是如何的去选择购置商品的，对于我来说，有了很多的收获，同时自己也是可以在这收获之中知道自己回到学校之后，要去在哪些方面去提升自己，让自己的能力得到增强。

在超市工作之中，我做过了收银员，也做过理货员，同时也还兼顾做了产品的一个推销员，由于这个寒假比较的长，而且超市也是人员比较的短缺，而我的实践也是有了更多的一个机会，可以让我自己有不是一样的收获，以前可能一次的工作只能做一个事情，但是这次能体会到不同的工作，我也是珍惜这个机会，在工作之中，我也是了解到想做好一份工作是多么的不容易，就拿推销员来说，虽然我销售的产品是提供试吃服务的，但是可能这种模式一直在超市都有了，所以并不是那么的吸引人，很多消费者路过都不会看一眼，除非是真的有需求的，而我也是在不断的反思，该用什么样的话语，怎么样去推销会更好一些。

通过对产品的一个熟悉，我也是知道有什么样的一个卖点，不过想要再转化为自己的语言，然后告知消费者，也不是那么容易的一个事情了，特别是这种模式大家都是比较的了解了，不过也是给予了我一些挑战，在做的时候，我也是不断的去反思，去尝试不同的方法，并且请教其他做的好的同事，从他们的一个经验里去找到合适我的方法和技巧，在做推销员的后续日子里，我也是渐渐的有了收获，一些原本不是那么感兴趣的客户也是愿意来尝试下，而尝试之后满意的，也是有了一定的销量，虽然并不是那么多，但是也是有的，而且让一些客户接受了，那么以后也是有回购率的。

通过这次的实践，我也是知道自己有哪些方面的不足，对于

社会交际的一个经验也是比较的少，刚开始做事情的时候也是不断的出错，后来虽然好了一些，自己也是有一些成绩，但是和真正优秀的同事相比，自己的经验也好，方式方法也好，都是有很多的不足的，我也是要在今后继续努力，提升自己，让自己多学些知识，才能更好的去在以后适应社会的一个需求，去社会立足。

文档为doc格式

## 超市社会实践报告篇五

执行制度从我做起。

一层主要经营：食品、副食品、生鲜日配、保健药品、日用百货、洗涤用品、家居用品、针织内衣、二层主要经营：男女服装、女士饰品、羊绒羊毛衫等三层主要经营：箱包皮具、男女皮鞋、女士内衣，羽绒服、运动休闲、儿童用品、床上用品、家用电器等。

## 超市社会实践报告篇六

XXXXXX百货超市

XXXXXX百货超市收银员

实习期间我主要负责店内收银工作，作为一名收银员应具有诚实的品德和良好的身体素质，并经过专业训练和实践；能熟练操作pos机及其他辅助设备；仪容端正，言语清晰，友善待客。

两个半小时的工作职责是熟练掌握收银机的操作技术，向顾客提供快速、准确、友善的货款结算及服务；了解各类价格，熟悉各类支付工具的结算办法，以及各类结算业务的作业程序与要领；做好营业前的各项准备工作；严格遵守收银作业

的道德准则；妥善管理好营业款，并按规定解缴；妥善保管好各类单据，并做好有关信息的收集工作；了解收银设备的性能及排队常见故障的办法；做好收银结束后的清理工作；做好收银责任区域内的环境、商品、设备的保洁工作等等。

20xx年x月x日x点到x点半

实习期间我所负责的主要是收银工作，工作内容主要是：

- 1、数钱：指法，动作要正确、要快。超市的前辈教导后，觉得很容易，但是看起来简单的东西并不那么的好做。
- 2、认钞：方法，摸钱的感觉，钱纹，防伪线，编码。如果出错要自己负责。
- 3、打码：要求每一个商品都有一个专一的13位的条行码，在超市会有一些产品（比如熟食），这些产品就要用打码的形式输入pos机记录；或者扫码枪突然不好用了，就得用打码进行。
- 4、识货：识货是针对部分产品所说的，比如哪些产品有附加磁条，哪些产品容易掉包。这些产品在你扫价后都要注意，保障无问题出售。除此之外营业前首先清洁、整理收银作业区。整理补充必备的物品及面售商品。准备好找零用，检验收银机。收银员仪容仪表检查。了解当日促销商品及促销活动注意事项等。
- 5、营业中：招呼顾客，为顾客做结账及商品入袋服务，向顾客面售商品。配合促销活动作相应的收银处理，等待顾客时可进行营业前各项工作的准备，顾客抱怨处理，交接班作业。营业款解缴作业，适时对顾客予以引导和提醒，及时纠正其他作业的错误行为。
- 6、营业后：整理各类发票及促销券。结算营业总额。整理收

银作业区的环境卫生。关闭收银机电源并盖上防尘套，清洁整理各类备用品，协助现场人员做好今天本班次营业结束后的其他工作。

## 1、学到的知识

首先我刚进超市，课堂上老师所讲解的都是理论的知识。我跟着超市的收银前辈学习，给她打打下手。在收银这块我也学到了很多知识。最重要的就是装袋。将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，刚开始我以为很容易，后来才发现其实不是，而且往往由于这项工作做得不好，使顾客扫兴而归。在这段时间里，我也弄明白了装袋作业的控制程序：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两列，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方。装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。在装袋的过程中，我也放过几次错误。我记得有一次顾客买了几个口香糖，因为口香糖体积小，我一不留神就没装进去，后来还是前辈提醒，才没出错。要是真的没装进去，那顾客回去后，不就要责怪我们服务没做好了啊。有时，我也因为开小差，把前辈没扫完的商品就装进袋子，前辈说我太不认真了。幸好这样的错误也是偶尔发生一次，不然我就下岗了。当然有时我也会碰到难缠的顾客，你帮他这么装，他非要这么装。没办法，顾客就是上帝嘛，所以就只好笑咪咪地说：不好意思，我帮你重装。

从前辈中我还学到：做收银要仔细，不能开小差、分心。收银员在提供结账服务时不仅要快捷，而且必须准确。不可将低价位的商品，以高价打出，损害顾客利益；也不可将高价位的商品，以低价位打出，损害企业的利益。对于扫描不出的商品，应输入商品的代码，在输入时应看清数字，杜绝错误。另外还学到了很多其他的知识，比如顾客使用不同的银行卡应如何操作，人民币的识别与防伪，会员卡的作用，退换

货的一些相关知识，返券期间应如何操作，遇到问题之后该如何处理等等。在没有进行实习的时候，我曾以为收银员的工作很简单，就是把顾客所选物品的价款结清。实际上，虽然为顾客提供结账服务是收银员的基本工作，但这不是收银工作的全部，不能简单地把收银工作等同于结账工作。有时收银员的一举一动、言谈举止都代表了超市的形象，所以收银员的素质和对顾客的服务很重要。超市作为一个经营实体，其经营特点决定了超市收银工作必须配合整个超市的经营工作，以达到超市利润最大化。对于一些在价格上难缠的顾客，我们收银员仍然会向他们微笑着，略微做下解释，让他们耐心等待着。

## 2、心得体会

第一，服务态度，与客户的关系至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求，把与客户的关系管理做好。

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。

第三，诚信是成功的根本。

诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。

第四，付出才有收获。

通过这次实习让我深刻的感受到了社会竞争的激烈。当今的时代，竞争机制已经渗入社会各个领域和人生的整个过程，学习生活工作无一例外，因此，我觉得我们有必要在择业和就业前就要强化自身的竞争意识。我们要在正确自我评价的基础上，充分相信自己的实力，敢于通过竞争去达到理想的目标。另外，还必须从社会进步和深化改革的角度来加深对竞争机智的认识，强化自身的竞争意识，自觉的正视社会现实，转变观念，作好参加竞争的心理准备。但要想在求职与择业中取得优势，仅仅敢于竞争还不够，还必须善于竞争。善于竞争体现在具备良好的心理素质，势力和良好的状态。每个大学生结束大学生活，离别母校，踏上社会之前，都将面临一个重要的心理准备，就是要转变角色，抛开浪漫和幻想，认识自己所处的真实地位和严酷的社会现实，实事求是地面对就业这样一个现实。

总之，这次实习对我以后踏入工作岗位是非常有益的。除此之外，我还学会了如何更好的与别人沟通，如何更好的陈述自己的观点如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的重要基石。感谢xx百货超市给我这个锻炼自己体验社会的舞台，使我有机会走出学校来了解社会，最后感谢刘老师对我的关心和鼓励。

## 超市社会实践报告篇七

1、工作安排□xx超市里分为促销小组，分发了实习工作证。我被分配到散糖金丝猴系列负责促销工作。超市安排我们上全天班，时间安排是8：30—11：30晚班是12:00—17.30。18:00-21:00一直持续到实践结束。

2、工作流程。早班是从晨会开始，由部门主管负责召开，总结前一天工作存在的问题，安排今天工作的任务，会议介绍后，部门各个组长分别召开本组会议，所涉及的问题更加的具体。最后在全体员工“执行制度从我做起。微笑在我们脸上，优质服务永记心中。”的口号中结束晨会。

在一天的工作中，要不断的对货架进行巡查，发现有缺货的要及时的补上，补货的时候要本着“先进先出的原则”就是生产日期较早的摆放在显眼处，较晚的尽量往货架里面摆放，这样才能使方便面供应处于动态流动的过程中，不至于商品造成过期的现象。由于上午的客流量不是很大，在补货和导购的同时，还要不断的去查验库存，核实缺货商品然后打印订单，货到时还要负责接货。

晚上客流量较大，人流高峰期在19：30—20：30。这时方便面的更新循环速度加快，需要不断地进行补货，同时向顾客介绍最新的方便面品种，回答顾客的各种疑问。到21：30超市营业时间结束，要开始送宾工作，整理一天的工作记录，查漏补缺，为明天的工作打好基础。

## 超市社会实践报告篇八

北京的冬天，天寒地冻，而且今年也是50年一遇的寒冬。但是在这个寒假里我却满怀激情——我的第一次社会实践，因为这次是我第一次独立的出去做事，而且是做自己喜欢的事，一切都只能靠自己了，既有些期待又有些胆怯，不过我还是走出了这一步！

虽然只有短短的半个多月，可对现在的我来说，是我人生的一个转折，它让我尝到了社会的酸甜苦辣！记得一年前，曾经尝试着做销售的我失败了，当时我没有任何促销手段，只是凭自己的一腔热血，可那时的热血青年太天真了，因为她完全没有了解这个市场，更没有一个团队，在没有任何准备的情况下盲目的开始了！所以在经过一番自己销售过后，那股热情也悄然溜走了！

之后的我做了深刻的总结，从开始的产品成本，到定价，以及宣传的品牌形象，我都犯了一些错误，想走低价位的我完全没有兼顾市场的定价，以导致质高低价很少人购买，而且宣传的力度不周，根本没有带动身边的人，这又是一个致命

的要害，像这种推销没有一个核心的团队是难以靠个人力量来开展的！这些都是创业所需的基本素质，而我还不懂，所以我需要学习更多的专业知识来增强我的实践能力！在上一学期中，我们开设了第一堂专业课——市场营销学，使我们对我们的专业有了进一步了解，也多了一份对专业的热爱，对创业的憧憬和对未来的期待！

怀着这份热爱憧憬和期待，我踏上了这次寒假的实践路程。我把我的想法给以前的销售经理提了一下，没想到他却欣然的同意帮我看看公司是否有合适的暑期工作，他说，有些地方需要很多促销员，看我愿不愿意做，因为很苦，而且很多人不愿意做。我想，做这一行或许应该从最基础的做起，至少这样我可以学习学习那些前辈的经验吧！于是这个寒假我来到了深圳，一个经济发展飞速的城市！

本来说过来做促销的，可是临时有紧急任务，因为公司纸品要进入美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁最大零售企业——沃尔玛里去！这是公司的一个大的客户，不能怠慢，而且还是总监亲自领军，所以我又不得不转向加入这一行列中去！我所做的工作像文员一样，打印文件以及一些琐碎的事情，不过比文员有趣多了，因为每天都是不同的任务，做不同的事，可以看一些公司的内部资料，以及所见的合同，当我看到沃尔玛那份合同的时候我仔细的看了下，有中英两部分，条款很多，很细，让我感叹，这真不愧为最大的零售企业啊！还有他的商品库存积压表，全是英文，让我这英语白痴可吃尽了苦头，这让我暗暗下了决心一定要好好学英语！身边的人也给了我很多帮助，在我对工作表现不好时他们及时提醒我，还叫我怎样做，这使我感到特别有家的温暖。特别是总监，对我的影响很大，他的那种能屈能伸的精神亲眼让我感动！

说实话，这次公司纸品能进沃尔玛非常不容易，这与我们总监的努力十分不开的，可以说没有他，这合同根本拿不下来！是他撇下了自己的面子，去跟沃尔玛的那些下属商谈，沟通，

可以说沃尔玛的有些员工是很没有耐心的，稍稍多问几个问题，就说，连这个都不知道，自己下去看吧！你想，堂堂一个公司总监受到这种待遇会是什么感受，可他没有气馁放弃，而是很虚心的礼貌请教，通过他的努力和我们的齐心协力，可以说终于听到合同要下来的消息了，我们都兴奋得快哭了，我也被他们感染了！可是总监去拿合同的那天又出现了一个小问题，因为打电话，那个助理一直不接，接了一次还很凶的说“大清早的打什么电话！请发邮件给我”。没办法，总监只能再发邮件预约了！幸好合同还是顺利的拿到了，可捧在我们手中好沉啊！

这次的社会实践，虽然时间不长，却是我步入社会的第一课，我的沉甸甸的第一次！

文档为doc格式